



当前,由美国次贷危机引发的国际金融危机,已经从金融领域蔓延到实体经济。受此影响,深圳一些企业陷入了资金链断裂、产品出口销售受阻等困境。针对这一情况,深圳市总工会在第一时间提出:工会要发挥密切联系职工群众的组织优势和平台作用,动员企业和员工同舟共济,共渡难关。工会的率先行动立刻得到了各方的响应。随后,全市所有的企业都实施了“企业爱员工、员工爱企业”的“双爱”活动,包括富士康、沃尔玛、华为在内的100家企业和2000多名员工还举行了公开承诺会,“企业方承诺视员工如亲人,按时足额支付劳动报酬,为员工缴纳社会保险;员工方则表示将以企业为家,恪尽职守,为企业建言献策、开源节流和开展技术创新”,“双爱”活动对于深圳市的不少企业应对困境、共渡难关起到了重要的作用。

2月10日至13日,本报记者和本报通讯员先后走访了深圳市的部分非公有制企业,分别就“双爱”活动开展以来的成果进行了一次寻访。记者发现:不少企业尽管订单锐减,但由于“双爱”活动的开展企业反而逆势而上出现了增效;不少企业尽管闲置了部分生产线,但他们不仅没有裁员,反而还出现了扩招的情况……

本版今天选登的就是记者在深圳市艾美特电器(深圳)有限公司、高新奇科技股份有限公司、联创实业有限公司和红门科技股份有限公司等四家非公企业里抓拍到的6幅新闻照片——

深圳市四家大型非公企业

面对金融危机:

# 企业员工一个都没少

本报记者 于文国 本报通讯员 彭宇飞 李泽民 摄影报道

艾美特电器有限公司:

## 员工大课堂

▲这是2月11日,艾美特电器有限公司正在食堂里举办的部分员工素质培训的一个课堂。位于深圳市宝安区的艾美特电器有限公司现有员工7000多名。2008年下半年以来外销订单锐减,欧美市场最高减少了50%。这时,公司工会主席张万全向公司进言:“组织企业内部培训以加强自身抗风险的能力”。公司采纳了工会的意见,于是,这个公司展开了大规模、多种形式的培训活动……

联创实业有限公司:

## 以研发战略占市场先机

▼2月12日上午,在联创实业有限公司的产品研发部办公室里,企业的科技人员正在紧锣密鼓地研发新产品。2008年11月至12月,主要以出口为主的联创公司,客户订单急剧下降了三分之一。联创公司发动广大员工同舟共济、迎难而上,明确地把危机时期当做抢占市场先机和做强做大企业的发展机遇,猛抓科研优势,采取“登客户门而强针对性,增科技含量而不涨价,创新品种而弥补空缺”等,他们新研发的超薄暖风扇、多层冷气过滤空调机等10多种产品在美欧和日韩等地均有良好的市场订单。目前,全公司订单量不仅没降反而增长了20%。



马达科一线员工王芳:

## 两个月前的“心慌”不再

▲2月11日上午,站在“军训”素质队伍里的艾美特马达科生产一线员工王芳(前)最近过得特别充实,然而,就在两个月前她还“心慌”,当时公司外销订单锐减,而工厂周围其他企业每天都有员工打背包回乡,无事可干的她甚至感到了一丝恐惧。但是,公司随后明确表示,不裁掉任何一名员工,而在不减工资的情况下,对她们进行了技能、计算机、法律等多种培训。



红门科技股份有限公司:

## 老总与员工“喝功夫茶”

▲2月12日下午17时,深圳市红门科技股份有限公司的11位员工从生产线上下班后没回宿舍,而是直接来到了总经理、党支部书记谭有斌的接待室里。普通员工出身的客家人谭有斌自幼爱喝功夫茶,自从参股办厂后,他又养成了和员工一起喝着茶做沟通的习惯,久而久之便形成了每月至少有两三次和员工“喝茶”的惯例。金融危机之后,红门公司的订单大受影响。但是,谭总郑重承诺:“把一切问题解决在厂门之内,绝不裁掉一个员工”,而此时谭总最大的法宝就是“喝功夫茶”(即:在喝茶中倾听员工建议,群策群力解难题渡难关)。据介绍,目前,尽管红门订单下降,但是由于员工们又自主研发了15个新项目,企业的利润不仅不减反而上升了40%。

高新奇科技股份有限公司:

## 不仅不裁员反而在扩招

▲2月12日上午,在高新奇科技股份有限公司的电话机安装生产线上,来自云南曲靖地区的新员工何丹正在拉长的指导下上岗培训。这个以生产电话机、手机和游戏机为主的企业,2008年8月以前80%以上的订单是出口,但是,金融危机之后订单锐减,面对危机,企业明确表示“绝不裁掉一个人”,并紧紧依靠职工在内销上加大力度,经过几个月的努力,目前,出口订单已稳定在40%,内销也超过了50%。同时,根据订单的总任务量企业不仅没有裁员,而且还新招进了200多人。



▲高新奇科技股份有限公司因国外手机订单的锐减,部分手机生产线暂时闲置。